

Milla-Maria Heikkinen

**Fäbodantien tallin vintin ja pihan
kehittämissuunnitelma**

Opinnäytetyö

Syksy 2009

Maa- ja metsätalouden yksikkö

Metsätalouden koulutusohjelma

Luonto- ja maaseutumatkailun suuntautumisvaihtoehto



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Maa- ja metsätalouden yksikkö

Koulutusohjelma: Metsätalouden koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: Luonto- ja maaseutumatkailu

Tekijä: Milla-Maria Heikkinen

Työn nimi: Fäbodantien tallin vintin ja pihan kehittämissuunnitelma

Ohjaajat: Sirpa Vällilehto, Hannu Yli-Kojola

Vuosi: 2009

Sivumäärä: 34

Liitteiden lukumäärä: 11

Fäbodantien talli on vuonna 2000 perustettu maaseutumatkailuyritys, jonka tarkoituksena oli alun perin tarjota Bed & Breakfast -majoitusta hevostallin vintillä ja hevosaiheisia aktiviteetteja maaseutumaisessa ympäristössä. Hevostallit ja ratsastustoiminta kuitenkin alkoivat tuottaa paremmin ja majoituspuoli jäi sivuun. Tallin omistaja on nyttemmin huomannut ihmisten kasvaneen kiinnostuksen vinttimajoitusta kohtaan ja haluaisi elvyttää toiminnan uudistamalla majoitustilojen sisustuksen ja tallin pihan asiakasystävällisemmiksi.

Tämän työn tarkoitus on antaa yhdenlainen esimerkki siitä, miten Fäbodantien tallin ilmettä voitaisiin muuttaa viihtyisämmäksi ja toimivammaksi. Tallin henkilökunnan ja käyttäjien mielipiteiden ja omien visioideni pohjalta tallille valmistui suunnitelma selkeästä, yleisilmeeltään melko modernista sisustuksesta vintin majoitustilojen oleskeluhuoneeseen. Talli sai myös sisäpihan savipohjan kunnostustöistä hinta-arvion sekä suunnitelman sisäpihan uudesta ilmeestä.

Ensimmäiseksi valmistui uusi asiakassegmentointi ja SWOT-analyysi markkinoinnin tulevaa kehittämistä varten. Näistä, varsinkin segmentoinnista, tekijä sai hyviä ideoita vintin ja pihan suunnitelmiin, esimerkiksi pyöräteline ja biljardipöytä. Asiakassegmentoinnin perusteella talli voi keskittää markkinointinsa oikeille ryhmille ja SWOT:in avulla se voi kehittää omaa toimintaansa.

Avainsanat: maaseutumatkailu, asiakastyytyväisyys, sisustussuunnittelu, hevostalli

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Agriculture and Forestry, Tuomarniemi
Degree programme: Forestry
Specialisation: Nature and rural tourism

Author/s: Milla-Maria Heikkinen

Title of thesis: Development plans for the loft and yard of Fäbodantie stable

Supervisors: Sirpa Välilehto, Hannu Yli-Kojola

Year: 2009

Number of pages: 34

Number of appendices: 11

The Fäbodantie stable was founded in the year 2000. It was supposed to be a rural tourism company that provided bed & breakfast accommodation in the stable's loft and some activities based on horses and riding. Stables and riding activities started to be more economically productive than the accommodation business. Therefore the accommodation business received less and less attention from the owner of the stable. The owner has now noticed that people has started to be interested in the kind of accommodation they provide. That's the reason why owner wants to renovate the loft so that it is more comfortable for their guests.

This thesis work is to give tips and inspiration on how to make the image of the stable more comfortable and customer friendly. The ideas produced in this work are based on conversations with the stable staff and are partly my own visions. The loft décor has become simple and quite modern.

The yard has its own development plan. The plan consists of the estimated cost of resurfacing the yard and shows one vision what the yard could look like. This work also includes an analysis of the different types of customers using the stables and a SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) of the company. These are for the future development of the company.

Keywords: rural tourism, customer satisfaction, horse stable

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ.....	4
1 JOHDANTO	7
1.1 Fäbodantien talli.....	8
1.2 SWOT-analyysi	10
1.3 Segmentointi	11
1.4 Asiakastytyväisyyttä	12
1.5 Asiakaspalautteen käyttötarkoitukset	13
1.6 Palaute ja sen kerääminen.....	14
2 TALLIN ANALYSOINTI JA SEGMENTOINTI SEKÄ ASIAKASPALAUTELOMAKE	16
2.1 SWOT-analyysi Fäbodantien tallista	16
2.2 Fäbodantien tallin asiakassegmentointi	18
2.3 Näyttelykoiria ja polkupyöriä	20
2.4 Asiakaspalautelomake	20
3 VINTIN SISUSTUSSUUNNITELMA.....	23
3.1 Selkeitä ja piristäviä värejä.....	23
3.2 Aavikon villihevoset.....	26
4 PIHASUUNNITELMA	27
4.1 Pihan kunnostustyöt.....	28
4.2 Turpeet suojaan	29
5 LOPPUYHTEENVETO.....	30
LÄHTEET	32
LIITTEET	35

KÄYTETYT TERMIT JA LYHENTEET

Bed & Breakfast	Aamiaismajoitus. Aamiaismajoitukseen kuuluu yöpyminen ja aamupala. Aamiaismajoitusta tarjotaan usein yksityiskodeissa, mutta myös maatilamatkailussa se on tavallista. Suomessa aamiaismajoitus ei ole yhtä yleistä kuin Keski-Euroopassa, Iso-Britanniassa ja Irlannissa. (Rautiainen & Siiskonen 2006, 30)
Maneesi	Maneesi on katettu maapohjainen ratsastuskenttä. Minimimitat sille ovat 20x40 m. Runko on terästä tai puuta ja verhoilu sekä kate muovia, peltiä tai puuta. (Halonen 2004)
Maatilamatkailu	Yritystoiminta, jota harjoitetaan toimivalla maatilalla tai maataloustoiminnan lopettaneella tilalla, jossa voi vielä nähdä maatilatoiminnan jälkiä. Maatilamatkailutoiminta on yleensä sivutoimista pienimuotoista majoitus-, ravitsemis- ja ohjelmalvelua. Maatilamatkailu on yksi maaseutumatkailun osa-alueista. (Rautiainen & Siiskonen 2006, 30)
Maaseutumatkailu	Maaseutumatkailun käsitteellä tarkoitetaan maaseudulla tapahtuvaa pienyrittämistä, joka perustuu maaseudun luontaisiin voimavaroihin, kuten kulttuuri, maisema ja luonto. Se voi olla päätoimista tai kuten hyvin usein, sivutoimista, maatilatalouden rinnalla. (Hemmi 2005, 185)
Fäboda	[Feebuuda] Kaupunginosa Pietarsaareissa. Alue on kuuluisa kauniista ja matalista uimarannoistaan, joilla vuorottelevat hiekkadyynit ja silokalliot. Alue on luonnostaan hiekkaista maankohoamisrannikkoa ja dyynit onkin luonnonsuojelulain perusteella suojeltu. Alueella on myös suojeltuja soita ja avainbiotooppeja. Fäboda nimenä tarkoittaa karjamajaa ja alue olikin 1700 - luvulla Pietarsaaren pitäjän tärkein ja suurin karjamaja-alue. Nykyään alue on suosittu ulkoilu- ja vaelluspolkuineen ja uimarantoineen. (Fäbodan luontopolku)
KTK	Kuorma-autojen tilauskeskus. KTK:lla ei ole toimipisteitä, vaan kaikki toimitukset ovat itsenäisiä yrityksiä saman toimijän alla. Yrityksiä on ympäri Suomea. KTK:n alaa ovat erilaisten maa-aineksien myynti ja kuljetus. (Heikkisen Haastattelu)

- Hevosmatkailu:** Termillä tarkoitetaan hevosiin liittyviä matkailuaktiviteetteja, joita myydään ulkopaikkakuntalaisille vieraille, esimerkiksi ratsastus, hevosleirit ja kärryajelut. (Hevosmatkailututkimus 2009)
- Imago:** Se mielikuva, joka henkilölle tulee mieleen yritystä ajateltaessa, yrityksen luonne ulkopuolisen silmin nähtynä. Imago luodaan ulkoisen viestinnän keinoin, siis sillä mitä, yrityksestä tietoisesti ja tiedostamatta ulkopuolelle välitetään sekä sisäisen viestinnän avulla, eli sillä miten yrityksen työntekijöitä motivoidaan ja uusia työntekijöitä rekrytoidaan. (Jaskari, P. ym., 2004, 133)

1 JOHDANTO

Olin talvella 2008 harjoittelussa kotikaupungissani Pietarsaareissa sijaitsevalla hevostallilla, joka tarjoaa Bed & Breakfast majoitusta. Tein heille painettavan esitteen, koska heillä ei omaa esitettä ollut. Kun ensimmäistä kertaa pääsin tallin vintille majoitustiloihin, luulin tullessi kirpputorille. Puolen tusinaa eriväristä ja eri materiaaleista tehtyä sohvaa kiersi seiniä. Pari erilaista sohvapöytää seisoi virttyneellä vihertävän keltaisella matolla ja yksi puinen neljän hengen ruokailuryhmä ja rivi muoviliinoilla peitetyjä metalliputkijalkaisia laminaattipöytiä pariinaan valkoisia vanhoja puutuoleja toimittivat ruokailupaikan virkaa. Seinien vaaleansini-valkoisesta värityksestä ja huonekalujen sekalaisesta seurakunnasta huolimatta tunnelma oli kotoisa, kun myös tässä tilassa ruokaileva tallin henkilökunta tuli lounaalle. Silloin tuli mieleeni, että ehkä voisin saada tämän tilan muistuttamaan enemmän tunnelmaa, joka siellä vallitsi. Aloin siis myös suunnitella uutta sisustusta vintille. Uusittu sisustus voisi tuoda myös lisää asiakkaita vakioasiakkaiden lisäksi.

Emäntä oli kertonut, että tulijoita olisi, mutta hän ei kehtaa heitä tällaiseen paikkaan majoittaa. Suunnittelu olikin aika vaikea ja aikaa vievä urakka. En saanut sitä harjoitteluni aikana kuin alkuun, mutta siitä sainkin idean jatkaa sitä opinnäytetyönä, koska minua kiinnosti saada suunnitelma valmiiksi. Valmis suunnitelma budjetiteineen kaikkineen voisi houkutella omistajia toteuttamaan sen. Heillä tuntuu olevan kiinnostusta ja ideoita. Aika ja raha vain ovat olleet esteinä. Ajan kuluessa opinnäytetyön suunnitelma kasvoi sisustussuunnitelman lisäksi pihan suunnittelulla, asiakkaiden segmentoinnilla ja asiakaspalautelomakkeella.

1.1 Fäbodantien talli

Fäbodantien Talli on Pietarsaassa, noin kolmen kilometrin päässä kaupungin keskustasta sijaitseva tyypillinen hevosmatkailuyritys; sen päätuotteita ovat ratsastuskoulu ja -leiritoiminta ulkopaikkakuntalaisille, sillä on yli 20 hevosta ja 5 vakituista työntekijää (Hevosmatkailututkimus, 2009, 47)). Tallin omistavat Patricia Haglund ja Jari Lukkarila. Talli oli aluksi osa vuonna 2000 perustettua maatilamatkailuyritystä, mutta laajeni sittemmin paremman kannattavuutensa vuoksi muiden palvelujen kustannuksella. Nyt toiminta on pääosin ratsastus- ja ravi-painotteista. Talleja on nyt kaksi ja hevosia yli 50. Osa hevosista on tallin omia, osa yksityisten, jotka ovat vuokranneet tallipaikan. Kolmas talli, erityisesti ravi-hevosille, on rakenteilla. Tallin vieressä on myös vuonna 2002 valmistunut maneesi ja valaistu ratsastuskenttä. Lähistöllä on hyvät maastoratsastuspolut. Ravirata on noin. 0,5 kilometrin päässä. Pietarsaaren kaupungin talli sijaitsee ihan vieressä ja sen kanssa on tehty yhteistyötä useasti. Kuva 1 esittää alkuperäistä tallirakennusta. majoitustilat sijaitsevat tämän rakennuksen vintillä.



Kuva 1. Fäbodantien talli, vanha talli sisäpihan puolelta.

Markkinointi tapahtuu nykyään lähinnä kotisivujen sekä ”puskaradion” kautta. Sivut on uusittu hiljattain ja ne ovat kattavat ja toimivat. Mahdolliset majoitusasiakkaat eivät välttämättä ratsastusaiheisille sivuille eksy, joten turisti-infopisteissä, hotelleissa yms. jaettavat paperiesitteet palvelisivat pääasiassa heitä. Minä olen osani paperiesitteissä tehnyt. Suunnittelin ne kuvia vaille valmiiksi. Nähtäväksi jää, saadaanko niitä koskaan ulos. Internet on tänä päivänä varsin tehokas markkinointiväline ja tallin linkki on myös Pietarsaaren kotisivuilla majoitusvaihtoehtojen kohdalla.

Tallin vintillä tarjotaan Bed & Breakfast -majoitusta, jonka oli tarkoitus olla pääpalvelu, mutta tilat ovat vanhanaikaisia ja rapistuneita. Kuva 2 esittää vintin oleskelutilaa. Kunnostamiseen ei ole ollut aikaa, rahaa eikä henkilökuntaa. Majoitusta ei emännän mukaan enää oikein kehdata tarjota kellekään epäsiistien ja persoonattomien tilojen vuoksi. Tiloilla ei ole mitään laatuja järjestelmää, eikä sellaista ole suunniteltu hankittavaksikaan. Tallilla on voimassa oleva turvallisuus-suunnitelma, joka on päivitetty keväällä 2009. Majoituksen pääasiallisiin käyttäjiin kuuluvat 15–19 -vuotiaat ratsastusta harrastavat tytöt, jotka osallistuvat tallin järjestämille ratsastusleireille kesäisin. Tämän ryhmän markkinointi on kunnossa, leireille on aina väkeä saatu ja majoitustilat ovat lähes aina täynnä. Leirin hintaan kuuluu täysihoito.



Kuva 2. Tallin vintin oleskelutila.

Kesäisin majoituspuolta työllistävät myös satunnaiset matkailijat, lemmikin kanssa matkaavat ja muilta paikkakunnilta tai ulkomailta tulevat kausityöntekijät.

Etupiha on myös kunnostuksen tarpeessa. Savipohja nielee märkänä ollessaan kaiken hiekan ja murskeen, mitkä siihen kannetaan ja hevoset kävelevät pihan nopeasti mutavelliksi. Kunnan pohjustuksen lisäksi pihasta halutaan toimiva ja miellyttävä kokonaisuus. Lapsille on suunniteltu leikkipaikkaa ja välineetkin on jo hankittu, mutta sitten työ on jäänyt kesken.

1.2 SWOT-analyysi

SWOT (strengths = vahvuudet, weaknesses = heikkoudet, opportunities = mahdollisuudet ja threats = uhat) - eli nykytila-analyysissä arvioidaan yrityksen tämänhetkisen liiketoiminnan menestymismahdollisuudet. Analyysissä on kaksi osaa: ympäristöanalyysi, jolla selvitetään ympäristön sisältämät uhat ja mahdollisuudet sekä sisäinen analyysi, jolla selvitetään yrityksen sisäiset vahvuudet ja heikkoudet. Ympäristön uhkia ja mahdollisuuksia ovat yrityksen kilpailijoiden ja ympäristön kehitysnäkymät. Analyysistä on tarkoitus nähdä näistä tekijöistä ne trendit, jotka vaikuttavat yrityksen menestymiseen tulevaisuudessa. Yrityksen sisäiset heikkoudet ja vahvuudet löydetään tutkimalla yrityksen sisäiset resurssit ja kilpailukyky nykyisissä ja ennustettavissa kehityssuunnissa. Vahvuuksien ja heikkouksien avulla selvitetään ns. kriittiset tekijät, joiden avulla yritys menestyy tulevaisuudessa. (Anttila & Iltanen 2001, 348–349)

1.3 Segmentointi

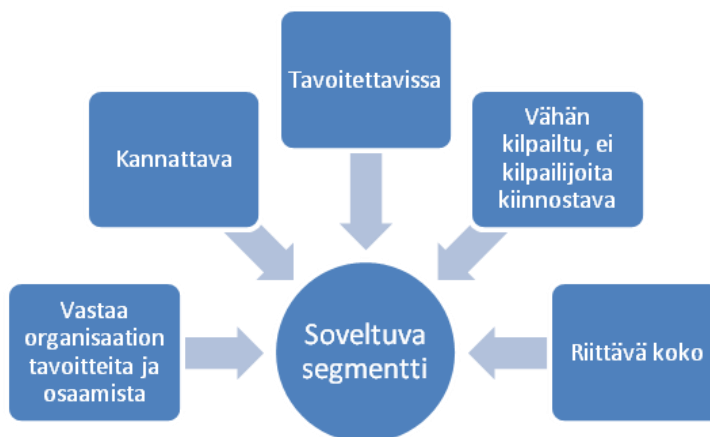
Imagonkehittämissuunnitelmaan liitettiin asiakassegmentointi, koska nykyinen segmentointi on toiminnan alkuajoilta ja nyt toiminnan ollessa jo vakiintunutta tarvitaan päivityksiä. Asiakaskunta on vakiintunut sekä ratsastus että majoituspuolella ja pari uuttakin asiakasryhmää on löytänyt tiensä Fäbodaan. Toiminnan laajeneminen ravipuolelle on myös luonut puitteet uudelle asiakasryhmälle, joka pitäisi määritellä ja rajata.

Markkinoiden segmentointi on Anttilan ja Iltasen mukaan (2001, 95 - 97) määritelty potentiaalisten asiakkaiden, yksilöiden tai organisaatioiden jakamiseksi sellaisiin ryhmiin, joilla on samanlaisia tarpeita ja jotka reagoivat markkinoijan toimenpiteisiin samoin. Asiakkaat segmentoidaan siksi, että markkinat ovat suuret, eikä kaikkia ostajia voida miellyttää yhdellä tuotteella. Varsinkin pienille yrityksille, joilla markkinointiin käytettävät varat ovat rajalliset, on kannattavampaa keskittyä rajattuihin segmentteihin kuin kokonaismarkkinoihin. Keskittyminen vain muutamaan segmenttiin mahdollistaa entistä tarkemman tiedonhaun segmentin tarpeista ja ominaisuuksista. Lisäksi se mahdollistaa kilpailun sellaisten suurten yritysten kanssa, jotka eivät ole huomioineet pieniä segmenttejä.

Sen lisäksi, että tuotteelle muotoillaan sopiva segmentti, on tuotetta kehitettävä segmentille sopivaksi ja oikeastaan koko tuotteen ympärillä oleva toiminta on suunniteltava kohderyhmän tarpeita ajatellen. Segmentit pitäisi aina suunnitella ja valita tietoisesti, koska erilaisten segmenttien kokeileminenkin vie paljon rahaa. Segmenttien kokoa ei kannata rajata liian pieneksi, jotta ne voidaan tavoittaa yrityksen markkinointiviestinnällä. Segmentoinnin yhteydessä yleensä määritetään ensisijaiset kohderyhmät, joihin panostetaan ja asiakasryhmät lajitellaan tärkeysjärjestykseen. (Hollanti & Koski 2007, 36)

Segmentointi suoritetaan yleensä kahdessa vaiheessa. Ensin tehdään perussegmentointi, jossa asiakkaat jaetaan esim. maantieteellisen sijainnin, iän, su-

kupuolen, käytettävissä olevien rahavarojen yms. suhteen. Tällöin asiakkaista ei vielä tiedetä kovin yksityiskohtaisia asioita. Toinen vaihe on asiakassuhdesegmentointi. Sen tekemiseen pitää asiakkaan ostokäyttäytyminen tuntea paremmin. Segmentoijaa kiinnostavia asioita ovat mm. tuotteiden ja palvelujen käyttömäärä, ostamistiheys ja maksukyky. Kuva 3 näyttää, mitä kaikkea on otettava huomioon segmenttiä valitessa.



Kuva 3. Soveltuva segmentti, mukailtu. (Hollanti & Koski 2007, 40)

Tärkeimpiä sopivan segmentin ominaisuuksia on että se vastaa yrityksen tavoitteita ja osaamista, jotta segmentin tarpeet voidaan tyydyttää. Myös segmentin kasvu-, kilpailu- ja kannattavuusnäkymiä on arvioitava. Näiden tietojen perusteella tehdään päätös kohdesegmenttien valinnasta. Yrityksen osaaminen, voimavarat ja tavoitteet määrittävät sen, kuinka monen segmentin tarpeet se pystyy tyydyttämään. (Hollanti & Koski 2007, 39–41)

1.4 Asiakastyytyväisyyttä

Asiakastyytyväisyys on eräs tärkeä yrityksen menestyksen mitta. Asioidessaan yrityksessä, asiakas saa kokemuksia yrityksestä ja sen toiminnasta. Asiakas vertaa näitä kokemuksia omiin odotuksiinsa. Asiakastyytyväisyys on tämän

mentaalisen arviointiprosessin lopputulos, myönteinen tai kielteinen ginen tila. (Albanese & Boedeker 2002, 89)

Jokaisella asiakkaalla odotukset ovat omanlaisia. Ne muodostuvat aiemmista kokemuksista, tuttavien kertomuksista, yrityksestä kertovista artikkeleista, esitteistä tai muusta markkinointiviestinnästä. Myös kokemukset yrityksen toiminnasta ovat asiakkailla erilaisia. Asiakastyytyväisyys on aina siis yksilöllinen ja subjektiivinen kokemus. Asiakastyytyväisyys muodostuu lopullisesti yrityksessä olon aikana, jolloin odotuksia päästään vertailemaan koettuun. Asiakastyytyväisyys on siten aina suurimmaksi osaksi sidottu nykyhetkeen, joten jokainen kontakti asiakkaaseen on hoidettava huolellisesti. (Rope & Pöllänen 1998, 58–59)

1.5 Asiakaspalautteen käyttötarkoitukset

Yksinkertaistettuna: asiakas on tyytyväinen, kun yrityksen toiminta ylittää hänen odotuksensa ja tyytymätön, kun toiminta alittaa odotukset. Päästäkseen selville asiakkaan tyytyväisyydestä tai tyytymättömyydestä on yrityksen tehtävä asiakastyytyväisyys selvityksiä. Asiakastyytyväisyys selvitys voidaan tehdä monella tavalla, mutta aina käytettävän tavan valintaan vaikuttaa se, mihin selvityksen tuloksia aiotaan käyttää. Ropen ja Pölläsen (1998, 61) mukaan käyttöalueiksi on listattu:

1. yrityksen toiminnan laadun ongelmakohtien selvittäminen
2. toiminnan tason ylläpitäminen
3. kannuste- ja johtamisjärjestelmän perustana toimiminen
4. palautetiedon saaminen asiakkailta systemaattisesti / asiakkaiden arvostusten selvittäminen
5. kanta-asiakkaisiin tai muihin asiakasryhmiin suuntautuvan markkinoinnin toteuttaminen.

Selvitys neuvotaan suunnittelemaan niin, että se ottaa huomioon kaikki tölalueet, vaikka olisi kiinnostuttu vain muutaman alueen tuloksista. Loput ovat sitten valmiina, jos niitä myöhemmin tarvitaan.

1.6 Palaute ja sen kerääminen

Paras järjestelmä palautteen hankkimiseen vaikutti olevan suorapalautejärjestelmä. Se on varmasti yleisin ja varsinkin hotelli- ja ravintolatoiminnassa toimivin asiakaspalautejärjestelmä. Yleensä siinä käytetään lipukkeita, joihin asiakkaat saavat rastita mieleisensä vaihtoehdon. Toinen suosittu suorapalautejärjestelmä on asiakaspalvelupuhelin. Tallilla ei kellään ole aikaa päivystää puheluja, joten kirjallinen materiaali, joka voidaan tutkia vaikka kokouksen yhteydessä on toimivin järjestelmä. Rastituslipuke -tapa on asiakkaalle helppo, sen voi tehdä omassa rauhassa illalla ja koska kysymykset ovat sekä suomeksi että ruotsiksi ja vastata voi omalla äidinkielellä, ei kielimuureja tarvitse jännittää. Lipuke on myös englanniksi ulkomaalaisia vieraita varten. Lisäosa on suomeksi ja ruotsiksi, koska ulkomaalaisia ratsastajia tallilla ei ole käynyt.

Asiakastyytyväisyysjohtaminen -teoksessaan Rope ja Pöllänen (1998) kehuvat suorapalautejärjestelmää asiakkaille vaivattomaksi, helpoksi ja luontevaksi. Siitä syystä palautetta saadaan usein varsin paljon ja mielipiteet tulevat esiin kattavasti. Suorapalautelipukkeissa ei yleensä kysytä yhteystietoja, mikä madaltaa edelleen kynnystä palautteen antamiseen. Anonyymeinä palautetuista lapuista saatuja tietoja ei tosin voida hyödyntää täysimääräisesti. Palautteista ei voida koota asiakasrekisteriä, eikä vastauksia yksilöidä vaikkapa tiettyyn valitukseen reagoimiseen asiakassuhteen palauttamiseksi. Toinen kaksiteräinen miekka anonyymiyden lisäksi on se, että suorapalautelipukkeiden on oltava nopeita ja vaivattomia vastata. Lipuketta laatiessa pitääkin tarkkaan harkita, mikä on kyse-

lyn tarkoitus. Haluaako yhteystietoja, yksityiskohtaista palautetta vai mahdollisimman suuren määrän palautetta.

2 TALLIN ANALYSOINTI JA SEGMENTOINTI SEKÄ ASIAKAS-PALAUTELOMAKE

2.1 SWOT-analyysi Fäbodantien tallista

Vahvuudet

Sijainti on erittäin hyvä. Kolmen kilometrin matkan keskusta voi vaikka pyörällä. Silti tallin alue on rauhallinen ja sivussa kaikesta hälinästä. Sijainnin ohella mahdollisuus yöpyä hevostallin vintillä, suoraan hevosten yläpuolella houkuttelee varsinkin hevosiin hurahtanutta nuorisoa. Yöpyminen on myös melko halpaa ja lemmikkieläimet ovat sallittuja. Paikka onkin näyttelyihin matkaavien koiranomistajien suosiossa.

Heikkoudet

Vintin repsahtaneet sisätilat eivät ole järin houkuttelevat. Piha on keväisin ja syksyisin savivelliä. Toiminta on varsin sesonkiluonteista ja painottuu kesään. Talvisesonki on lyhyt.

Mahdollisuudet

Idea yöpymisestä vintillä on persoonallinen ja kokemusten perusteella se vetää asiakkaita. Kunhan tilat saadaan yhtä persoonallisiksi kuin idea, paikasta voi tulla hyvinkin suosittu. Keskustan majoituslaitokset eivät ainakaan hinnalla pysty kilpailemaan tallin kanssa. Pietarsaareissa ei juuri ole sellaisia majoituspaikkoja, jonne voi ottaa lemmikin ja vielä niin, että siitä ei peritä erillismaksua.

Raveissa pyörii suuret rahat. Jos tallin ravihevosprojekti toimii, voi sieltäkin alkaa tulla kohennusta talouteen. Hevosten ja ohjastajien koulutus vie kuitenkin aikansa, eikä kaikista ole voittajiksi, ei ainakaan heti. Ohjastajakoulutuskin on vasta suunnitteilla. Nykyisellään ajetaan omalla väellä, jossa ei ole kovin kokeneita ohjastajia.

Vieressä sijaitsevan Kaupungin tallin kanssa voisi tehdä vielä enemmän yhteistyötä. Yhteisellä markkinoinnilla voitaisiin houkutella alueelle lisää hevosmatkailuasiakkaita ja parantamaan alueen hevosmatkailun imagoa. Hausjärven, Hyvinkään, Lopen ja Riihimäen kuntien alueella toteutettu Hevosvoimaa -hanke (2005, 2), joka pyrki lisäämään yhteistyötä tallien, hevosityrittäjien, hevosharrastajien ja -yhdistysten kesken, sai suuren suosion ja innoitti hevosityrittäjiä tutustumaan toisiinsa paremmin. Hankeraportin (2005, Liite 1) mukaan hankkeeseen osallistuneet tahot arvioivat hankkeen onnistuneen parhaiten lisäämään hevosityrittäjien ja -harrastajien yhteistyötä ja toistensa tuntemista, paikallisen hevosmatkailun ja -yrittäjien tunnettuutta alueella sekä parantamaan alueen hevosmatkailun imagoa.

Uhat

Hevosten ylläpitäminen vie paljon aikaa ja rahaa. Omistaja on jatkuvasti kiireinen ja tehtävälisan viimeiset kohdat jätetään armotta tekemättä, jos aikaa ja varallisuutta ei ole. Edullisten hintojen pitäminen ja sesonkiluonteisuus näkyvät siinä, että voidaan keskittyä vain yhteen projektiin kerrallaan. Nyt ovat projektina ravihevokset.

2.2 Fäbodantien tallin asiakassegmentointi

Segmentit

Perheet, joissa alle 10-vuotiaita tyttöjä

- ratsastusharrastus aloitetaan yleensä alle 10 -vuotiaana
- näin pienet lapset liikkuvat yleensä vanhempiensa kanssa
- vanhemmat päättävät lomakohteista ja jonkin verran harrastuksista
- tämänikäisten lasten kanssa tulisi korostaa eläimiin ja niiden hoitoon tutustumista, sosiaalista kanssakäymistä ja keskittymistä
- mahdollisia yöpyjiä esim. kesälomareissuilla

Perheet, joissa 11–15 -vuotiaita tyttöjä

- tämän ikäluokan ratsastuksenharrastajat etsivät mielellään itse tietoa kirjoista yms.
- perheessä lapset otetaan yleensä mukaan päätöksen tekoon
- päättävät itse harrastuksistaan
- ystävät tärkeitä
- liikkuvat paljon kaveriporukoissa
- ratsastusleirien vakioasiakkaita
- mahdollisia yöpyjiä esim. kesälomareissuilla

Ratsastusta harrastavat 16–18 -vuotiaat tytöt

- jo varsin itsenäisiä
- tekevät lyhyitä lomareissujakin kaveriporukoissa, mahdollisia yöpyjiä
- potentiaalisia kesätyöntekijöitä ja harjoittelijoita tallille
- potentiaalisia tulevia hevosalan ammattilaisia
- ratsastusleirien vakioasiakkaita

Ratsastusta harrastavat aikuiset

- arvostavat heille suunnattuja leirejä ja kursseja
- arvostavat heille suunnattuja tunteja
- työssäkäyviä, perheellisiä
- vapaa-aika iltaisin ja viikonloppuisin
- ovat usein harrastaneet ratsastusta nuorina
- melko helppo saada kiinnostumaan uudestaan
- eivät kovin kiinnostuneita yöpymisestä

Majoituspalveluista ovat olleet kiinnostuneita:

Koiranäyttelyihin ja -kilpailuihin osallistujat

- majoitustiloihin saa ottaa lemmikkejä
- edullinen yösija
- arvostavat etäisyyttä kaupungin keskustasta
- lemmikistä ei pyydetä lisämaksua
- ulkoiluttamismahdollisuus ihan lähellä

Polkupyörällä liikkuvat matkailijat

- edullinen yösija
- rauhallisia pikkuteitä
- kauniita maisemia
- etäisyys keskustasta
- turvallisuus, pyörää voi säilyttää sisäpihalla, jossa ei läpiliikennettä
- kaikki liikuntaa harrastavat arvostavat saunomismahdollisuutta

Kesälomalaiset

- edullinen hinta
- erilaisia aktiviteetteja
- eläimiä

Tallin segmentoinnin ikähaarukka on n. 6–55 vuotta. Maaseutumatkailun kuluttajatutkimuksen (2006, 13) mukaan omaan harrastukseen / elämäntyyliin liittyvistä ja aktiviteetteja sisältävistä maaseutulomista ovat kiinnostuneita molemmat sukupuolet ja etenkin 15–44 -vuotiaat sekä osaksi myös 45–55 -vuotiaat. Kiinnostuneiden osuus kyselyyn vastanneista oli 28 %. Tutkimuksessa kerrottiin tähän lomailumuotoon kohdistuvan ”vahvaa kasvupotentiaalia”. Kansallisen hevosmatkailututkimuksen (2009, 47) mukaan tyypillinen hevosmatkailuyrityksen asiakas on suomalainen yksityishenkilö. Tämä pitää paikkansa myös Fäbodan tien tallin kohdalla.

Maaseutumatkailun toimialaraportin (2008, 18) mukaan ulkomaalaiset matkailijat eivät ole juurikaan kiinnostuneita ratsastuksesta kesäaktiviteettina. Ulkomaille markkinointi ei siis ole lainkaan välttämätöntä.

2.3 Näyttelykoiria ja polkupyöriä

Markkinoinnin painopistettä voitaisiin siirtää pois ratsastuksenharrastajista, koska he jo pääosin tuntevat paikan. Huomiota voitaisiin kiinnittää enemmän pelkästään majoitusta tarvitseviin. Omistaja Patricia Haglundin mukaan majoituksesta ovat olleet yhä enenevässä määrin kiinnostuneita polkupyörillä liikkuvat matkalaiset ja koirien kanssa näyttelyihin matkaavat. Heitä ilmeisesti houkuttelevat paikan edullisuus ja sijainti hieman syrjässä keskustasta. Nämä kaksi ryhmää olisi varsin helppo ottaa huomioon, sillä suurin osa ominaisuuksista, joita kyseiset ryhmät arvostavat majoituspaikassa on jo olemassa täällä. Tarvitsee vain korostaa sitä seikkaa, että lemmikit ovat enemmän kuin tervetulleita ja että niistä ei peritä lisämaksua sekä kertoa rauhallisista pikkuteistä kauniine pelto- ja metsämaisemineen. Niistä pitävät sekä koiranomistajat että pyöräilijät. Pyöräilijöitä ilahduttaa tieto rauhallisesta sisäpihasta, jossa ei ole läpikulkua. Siellä polkupyörä pysyy varmasti tallessa. Selkeyden vuoksi voitaisiin investoida pyörätelineeseen, jotta pyörät saadaan pidettyä yhdessä paikassa. Koko päivän pyörän selässä istuneet ilahtuvat myös saunanlämmitysmahdollisuudesta.

2.4 Asiakaspalautelomake

Tallille suunniteltiin myös asiakaspalautelomake. Lomakkeen tarkoituksena on selvittää mitä asiakkaat pitävät vintin, huoneiden, keittiöiden ja pihan ulkoasusta ja toimivuudesta. Kyselyyn liitettiin myös osio henkilökunnasta mielenkiinnon vuoksi ja yöpymisen motiivista tallin omistajan pyynnöstä. Lipukkeeseen haluttiin myös kysymys, jolla selvitetäisiin asiakkaan motiivia yöpymiseen. Tallin omistajan mukaan monet asiakkaat valitsevat tallin yöpymispaikaksi nimenomaan ratsastusmahdollisuuden vuoksi. Hevosetkin tarvitsevat lomaa ja se aika koittaa kesäkuun ratsastusleirien jälkeen. Tänä aikana ovat useat ratsastuksen vuoksi tulleet asiakkaat kääntyneet pois, kun mahdollisuutta rakkaaseen harrastukseen ei olekaan tarjolla. Omistaja haluaisi saada arvion, kuinka paljon tällai-

sia asiakkaita on ja miten jakautuvat muut motiivit, kuten lemmikin kanssa matkustaminen, paikan halpuus yms. tietojen avulla voitaisiin esim. varmistaa ratsastusmahdollisuus, silloin kun ratsastusintoisia asiakkaita on eniten liikkeellä.

Talli on viime aikoina sijoittanut paljon voimavaroja ravihevosiin ja niiden koulutukseen, jopa ravitali on rakenteilla. Talli tulee siis tulevaisuudessa tarvitsemaan raviohjastajia. Raviohjastajakoulutukseen tallilla olisi ainakin hyvät puitteet. Hevosia ja kärryjä on useammanlaisia. Raviratakin sijaitsee vain parin kilometrin päässä. Koulutus tosin vaatisi opettajan palkkaamista, mikä venyttäisi jo valmiiksi tiukkaa budjettia. Koulutuksen suosioista pitäisi siis olla takeet, jotta se kannattaisi järjestää. Siispä päätettiin tehdä lisäosa asiakaspalautelomakkeeseen. Lomakkeita sijoitetaan jokaiseen huoneeseen. Kesällä huoneissa yöpyy paljon ratsastusleiriläisiä ja lisäosa olisi erityisesti heille suunnattu, koska raviohjastajakoulutukseen osallistujilla pitää olla jo valmiiksi kokemusta hevosen käsittelystä. Lomakkeessa tiedustellaan ratsastajilta heidän näkemystään ravialan suosioista ja kiinnostavuudesta sekä ravialan koulutuksen kiinnostavuudesta. Tuloksista nähdään, onko ratsastuspiireissä kiinnostusta ravialalle. Kyseily voisi helpottaa kurssin suunnittelua.

Ravivalmennuksen koulutusta on tarjolla ainoastaan Ypäjän Hevosopistossa ja Keski-Pohjanmaan maaseutuopiston Kaustisten yksikössä. Molemmissa opistoissa ravivalmennus kuuluu hevostenhoitajan tutkintoon. Ypäjällä valmennusta tarjotaan myös lyhytkurssina. (koulutus Ypäjällä ja koulutus Kaustisella) Ihan aloittelijoille ravivalmennus ei sovi, vaan hevosten käsittelystä pitää olla kokemusta. Kyseessä ei oikeastaan siis ole uusi segmentti vaan uusi palvelu ratsastuksenharrastajat -segmentille. Jos kiinnostusta ilmenee, tarjonnan vähyys voi luoda kurssille hyvät mahdollisuudet menestyä. Sijaitseehan Ypäjä Hevosopistoihin lähes 400:n ja Kaustinenkin n. 60 km:n päässä Pietarsaaresta. (Genimap 2006, Suomalaisen Maailman atlas)

Lomakkeen päätarkoitus on saada mahdollisimman paljon palautetta vintin ja pihan viihtyvyydestä ja toimivuudesta. Henkilötiedoista kysytään vain ikää ja sukupuolta. Lisäosan ainoa tarkoitus on tiedustella ratsastusta harrastavilta heidän kiinnostustaan raviohjastuskoulutukseen. Siinäkin kysytään taustatiedoista vain ikää ja sukupuolta. Iän ja sukupuolen perusteella pystyy päättelemään, ketkä vastaajista ovat todennäköisesti ratsastusleiriläisiä ja ketkä satunnaisia yöpyjiä. Sen tarkempaa yksilöllistämistä palaute ei vaadi. Leiriläiset näkevät paikan ”ammattilaisen” silmin ja satunnaisilta vierailta saa ”ulkopuolisen” näemyksen.

Millään keruumenetelmällä ei palautetta saa ihan kaikilta asiakkailta. Palauttamatta jääneistäkin lipukkeista voi olla hyötyä. Niiden määrästä voi karkeasti arvioida kuinka suurella osalla asiakkaista kaikki sujui odotetusti, eikä suurempia kielteisiä tai myöskään myönteisiä kokemuksia ollut. Palautteiden määrää kannattaa seurata myös siksi, että jos määrä alkaa nousta totutusta, se merkitsee joko positiivista tai negatiivista kehitystä asiakkaiden tyytyväisyydessä. Näitä tietoja varten lipukkeita täytyy kerätä monia vuosia, jotta saadaan tarpeeksi vertailupohjaa. (Rope & Pöllänen 1998, 78–81)

Tässä työssä ei ole tarkoituksena analysoida asiakkaiden palautetta. Ajatus oli vain tehdä tallille toimiva alku viralliselle asiakaspalautejärjestelmälle. Nykyisellään asiakkaat ovat ”äänestäneet jaloillaan”. Heille haluttiin antaa mahdollisuus vaikuttaa lomanvietto-/harrastuspaikkansa ominaisuuksiin ja samalla myös tallin henkilökunnalle annettiin informaatiokanava asiakkaiden viihtymisestä. Tähän työhön tehdyt sisustus- ja pihasuunnitelmat pohjautuvat omistajien ja tallin työntekijöiden ammatillisiin näkökulmiin ongelmista sekä tekijän omiin huomioihin ulkopuolisena vieraana. Rastituslipukkeiden vastauksista on helppoa tehdä Excel- taulukkoa tietokoneelle ja löytää asiakkaiden mielestä suurimmat puutteet ja ilonaiheet. Omistajat voivat itse tehdä muutoksia suunnitelmiin palautteen perusteella. Asiakaspalautelomakkeet suomeksi, ruotsiksi ja englanniksi ovat liitteinä 1, 2 ja 3

3 VINTIN SISUSTUSSUUNNITELMA

Vintin sisustussuunnitelma oli se ensimmäinen asia, joka tallille oli aikomus tehdä. Se osoittautuikin vaikeammaksi, kuin oli osattu odottaa. Vintin piirustukset olivat hukassa, eikä niissä olisi ollut huoneiden mittoja. Omistaja Haglundkin, joka oli luvannut etsiä ne, unohti ne monta kertaa kiireidensä keskellä. Pihasta ei tarvittuja piirustuksia ole olemassakaan. Suunnitelma aloitettiin jo keväällä. Sisustussuunnitelmaa ja pihasuunnitelmaa ei tehdä tietokoneella vaan käsin ja liitetään ne sitten valmiiseen kansioon, johon on tulostettu muista osista aiemmin koneella kirjoitetut osuudet.

Piirustuksia ei löytynyt ja ainoaksi vaihtoehdoksi jäi niiden itse piirtäminen. Tallilta lainattiin mittanauha ja avustaja, jonka kanssa mitattiin iltapäivä sekä vintillä että pihalla. Hahmotelmat tiloista piirrettiin mitatessa ja kotona kuvat piirrettiin kunnolla, vintti suhteessa 1:50 ja piha 1:200. Sitten alkoi vasta itse suunnittelu. Ensin piirrettiin vintin piirustukseen, millaiselta tilan haluttiin näyttävän. Siinä meni yksi iltapäivä. Hintojen etsimisessä jokaiselle maalilitralla ja matolle menikin kauan. Listaa tehtiin kaupoissa kierrellen, kysellen myyjiltä ja soitellen mm. verhoomoyritykseen kolmen hengen sohvan uudelleenverhoilun kustannuksista. Sentilleen kustannuksia on mahdotonta ja tarpeetontakin laskea, sillä laskelman on tarkoitus olla vain suuntaa-antava. Tallin omistajat saavat toteuttaa suunnitelman silloin ja niiltä osin kuin heille itselle sopii. Materiaalien hinnat voivat sillä välin muuttua, mutta heillä on silti jonkinlainen käsitys, mitä esimerkiksi sohvan verhoilu tai seinien maalaus tulee maksamaan.

3.1 Selkeitä ja piristäviä värejä

Iso tila päädyttiin jakamaan huonekaluilla selkeästi omiksi tiloikseen. TV:n katselualueen rajattiin sohvaryhmällä siihen nurkkaan, jossa TV nytkin sijaitsee.

Tietokoneen jätettiin myös entiselle paikalleen. Nämä ratkaisut tehtiin johtojen vuoksi. Pistokkeet ovat lähellä, eikä jatkojohtoja tarvitse viritellä kulkemaan pitkin seinän vierustoja. Ihan uutena asiana asukkaiden viihtyvyydeksi suunniteltiin kauimmaisesta nurkkauksesta pelinurkka. Seinälle piirrettiin iso lokerikko pelien säilyttämistä varten ja biljardipöytä tuotiin keskelle tilaa. Nurkkaan suunniteltiin vielä pitkä seitsemän hengen sohva pelin seuraajia varten. Lautapelejä voi pelata ruokapöydillä, joita on kaksi. Yksi 14 hengen ja yksi 8 hengen. Ne sijoitettiin niin, että niihin pääsee suoraan keittiöstä. Keittiön ulkoseinälle sisään-tuloaulaa vastapäätä suunniteltiin koulutaulumaalilla maalattava liitutaulu, johon voi kirjoittaa liiduilla. Paikalla on nyt valkoinen tussitaulu. Täysin käyttökelpoisen tussitaulun voisi siirtää vaikkapa uuteen ravitalliin sen valmistuttua. Tallissa vintin alapuolella vastaavia tauluja on myös ja ne ovat käyttäjiensä mielestä hyvin käteviä. Vintillä, asiakkaiden oleskelutiloissa tummanvihreä liitutaulu vain näyttää siistimmältä kuin likaisen valkoinen tussitaulu.

Seinät aiottiin alun perin maalata luonnonvalkoisiksi, mutta siitä ei tallin omistaja pitänyt, joten väri vaihdettiin vaaleanvihreäksi. Siinä eivät sormenjäljet erotu samalla lailla kuin valkoisessa pinnassa. Matoissa jatkettiin samaa vaaleanvihreää, keittiössä tummanvihreää ja raikasteena TV:n katselunurkassa oranssia ja väripilkuiksi fuksian, oranssin ja ruskean värisiä koristetyynyjä. Huonekalut ovat ruskean eri sävyisiä, lämpimiä ja kutsuvia. Omistaja Haglund ehdotti itse, että jokin sohvista voitaisiin verhoilla uudelleen. Se ehkä säästäisi kustannuksissa. Paikallisen verhoomoyrityksen mukaan hyväkuntoinen ja tukeva puurunkoinen sohva saa uudelleen verhoilusta uutta ilmettä ja lisää käyttöaikaa, mutta ei se juurikaan halvemmaksi tule kuin uuden ostaminen. Heidän hintatietojensa mukaan laskettuna, keskihintaisella laadukkaalla kankaalla kolmen hengen sohvan hinnaksi tulisi n. 700 €. Sisustuksen kokonaiskustannuksista on tehty kaksi vaihtoehtoista laskelmaa. Toinen on tehty uudelleenverhoillun vanhan sohvan hinnan ja toinen täysin uuden sohvan hinnan mukaan.

Budjettilaskelmaan on merkitty kaupan nimi sulkeisiin, mikäli hinta on otettu suoraan sen kaupan hinnastosta. Biljardipöydän hinta on arvioitu kahden Inter-

net-kaupan perusteella. Kummassakaan ei ollut halutun kokoista pöytää reällä kankaalla, joten hinta otettiin sinisellä kankaalla verhoilluista pöydistä. Pöydillä oli myös hintaeroa eri liikkeissä sen verran, että päätettiin arvioida suunnilleen, paljonko pöytään voisi rahaa käyttää. Mattojen kohdalla on otettu hintoja muun värisistä matoista, koska haluttuja värejä ei ole löytynyt, mutta mattojen hintaa ei ratkaise väri vaan materiaali ja laatu, joten on valittu hintatiedot matoista, joiden laatu ja materiaali vastasivat haettua.

Eriytyinen toive sisustuksen suhteen on, että ulkona maneesin ja haan välissä seissyt vanha puinen hevosveistos otettaisiin sisälle, korjattaisiin tarpeen mukaan ja asetettaisiin arvoiseensa paikkaan. Vintin pohjapiirros on liitteenä 5 ja sisustuksen hinta-arvio liitteenä 6.

Maaseutumatkailun toimialaraportissa (2008, 31) mainittiin ympäristövastuullisuus yhtenä keskeisenä menestystekijänä maaseutumatkailussa. Fäbodantien tallilla lajittelu on jäljessä muuta kaupunkia. Siihen olisi helppo kiinnittää huomiota lisäämällä keittiöön roskiksia biojätettä, metallia, lasia ja paristoja varten. Ihan Pietarsaaren kaupungin kupeessa on Ekorosk -jätteenkäsittelylaitos (Ekorosk), jonne kaikki lajiteltu jäte kuljetetaan. Ainoana vaateena on, että jäte on lajiteltu biojätteeseen, lasiin, metalliin ja poltettavaan jätteeseen sekä ongelmajätteeseen. Biojäte ja poltettavaksi tarkoitettu jäte haetaan jätteenkuljetusyrityksen toimesta Ekoroskille, mutta lasi metalli ja paristot on vietävä itse keräyslaitokoihin, joita sijaitsee ympäri kaupunkia. Tallia lähin keräysasema sijaitsee n. 1 kilometrin etäisyydellä. Muuhun tallitoiminnassa syntyneen jätteen, kuten heinäpaalien pakkausmuovit ja metalliromun he vievät itse Ekoroskille, sillä Haglundin mukaan sitä syntyy niin vähän. Lanta ja käytetty kuiviketurve käytetään tallin omille pelloille lannoitteeksi. Sitä myydään myös lähialueen muille viljelijöille ja eräälle yritykselle, joka on alkanut sekoittaa sitä multa ja myydä seosta maanparannusaineeksi. Yritys ei halua nimeään julki.

3.2 Aavikon villihevoset

Jo aika aikaisessa vaiheessa tuli visio suuresta hevosmaalauksesta vintin oranssiin päätyseinään. Omistajat ovat sanoneet pitävänsä meksikolaistyylistä. Alkoi muodostua kuva hevoslaumasta kirmaamassa aavikolla kaktusten lomassa. Ajatusta pyöriteltiin pitkään ja valittiin värejä. Lopuksi päädyttiin ruskean sävyihin. Maalaukseen on varattu budjetissa neljää erisävyistä ruskeaa. Maalaus tulee olemaan aika suuri, koska melkein 7,5 m levyisessä ja 2,3 m korkeassa seinässä tilaa riittää. Piirustusapua tarvittiin, jotta visiot saataisiin paperille, mutta onneksi eräs lukioaikainen ystävä, Tanja Tervaskangas lupasi auttaa. Hän kuunteli kuvailuja ja visioita ja innostui kovasti. Hän sai viikon aikaa piirtää. Hänen hahmotelmansa innostivat visioimaan hevoslauman vaihtoehdoksi seinälle tutkielmaa hevosesta. Se käsittäisi hahmotelmia hevosesta eri asennoissa ja yksityiskohtaisemman kuvan eläimen päästä. Tervaskankaan piirroksia pystyy käyttämään kummassakin. Piirrokset ovat liitteenä 4.

4 PIHASUUNNITELMA

Pihasuunnitelman rajattiin koskemaan tallin, maneesin päädyn ja haan rajaamaa sisäpihaa sekä osittain kulkuväylää tallin ja maneesin välissä Kuvat 4 ja 5 on otettu tallin sisäpihalta. Suunnitelman teko alettiin piirtämällä aikaisemmin tehtyyn kaavakuvaan tiet ja viheralueet. Haan viereiselle viheralueelle sijoitettiin lasten leikkipaikka ja pihan toiselle puolelle vastaavaan paikkaan pihakalustesarja istuskelua varten. Leikkikalujahan tallilla oli jo ennestään. Liukumäki, keinut, kiipeilyteline ja hiekkalaatikko ovat varsin hyvässä kunnossakin. Tietysti ne voisi paikoilleen siirtämisen yhteydessä tarkistaa ja huoltaa tarvittaessa ja hiekkalaatikkoon tietysti laittaa hiekkaa. Pihakalustesarjaa ei ole huomioitu laskelmassa, koska sopivaa kalusteryhmää ei löytynyt. Puutarhakalusteiksi suositellaan alumiinisia tai muovisia kalusteita, jotka on helppo huoltaa. Puukalusteet ovat kauniita, mutta säille alttiissa paikassa ne pitäisi öljytä joka kevät. Omasta kokemuksesta voi sanoa, että sekään ei aina ole riittävää. Tällä hetkellä pihalla on vanha pirttikalusto, joka hoitaneet tehtävänsä niin kauan kuin tarve vaatii. Uutta kalustoa voi kerätä pikkuhiljaa ja antaa pirttikaluston seistä paikallaan, niin kauan kuin sitä tarvitaan.



Kuvat 4. ja 5. Tallin pihaa kahdesta eri kulmasta

4.1 Pihan kunnostustyöt

Piirustuksen kanssa suunnattiin Pietarsaaren KTK:n toimistoon, toimitusjohtajan pakeille. Hän teki suunnitelman ja hinta-arvion savipohjan kunnostamisesta osittain vähintään traktorin kestäväksi. Hevosten kuiviketurvetta säilytetään sisäpihalla, jonne se tuodaan lava-autolla. Koko piha suunniteltiin kestäväksi vähintään henkilöauton paino. Päälyskerrokseksi suunnitelmassa esitettiin hienoa luonnonsoraa. Se on turvallista hevosten kävellä ja päästää veden läpi. Aikaa myöten sen läpi alkaa kasvaa rikkaruohoja, mutta tällaisessa miljöössä se tuo vain kodikkaan vaikutelman. Hevosten ja autojen kulutus pitää tiet puhtaina ainakin pääosin. Suunnitelmanmukainen kunnostus töineen ja materiaaleineen tulee KTK:n arvion mukaan maksamaan n. 10 100 € + alv 22 %. Neliömetrille hintaa tulee näin ollen 1,70 €. Pihan hinta-arvio on liitteenä 7. Pohjapiirros, joka sisältää toimitusjohtaja Holmin merkinnät on liitteenä 8 ja toimitusjohtaja Holmin suunnitelma materiaaleista on liitteenä 9.

Viheralueet koostuvat nurmikosta. Yksi tuija on sijoitettu pihakalusteryhmän luokse. Useimmat koristeena käytetyt ruohovartiset kasvit ovat myrkyllisiä ja jos joku hevosista pääsee vapaaksi omia aikojaan, se varmasti käy testaamassa pihakasvit. Tällaiseen haluttiin varautua ja lisäksi piha tuntuu mukavan avaralta ja selkeältä ilman pensaita ja pysyviä istutuksia. Piha sopii näin myös satunnaisesti parkkipaikaksi autoille ja on helppohoitoinen. Maneesi ja haka, joka toimii myös ulkokenttänä, ovat pihan toisella puolella. Niihin suunniteltiin selvät kuluväylät, eikä yhtään tietä tarvitse ylittää. Sisäpihan ollessa kysymyksessä valaistus on jo kunnossa muutenkin, joten kuluttajaviraston ohjeissa ratsastuspalveluiden turvallisuuden edistämiseksi olevat määräykset tallialueen ympäristöstä tulevat täytetyksi. (Kuluttajavirasto, 2004) Suunniteltuun turvekatoksen ulkorakenteisiin voisi kiinnittää myös yhden valaisimen.

Pihan persoonallisiksi koristeiksi on tarkoitus tulla vielä vanhoja kiesejä, reki, auroja, kärrynpyöriä ja muuta vanhaa tavaraa, jota tallin ympäristöstä on löydet-

ty. Osa esineistä on hiljattain entisöity juuri tätä tarkoitusta varten. Pihan japiirros on liitteenä 10.

4.2 Turpeet suojaan

Kuiviketurpeen säilytystavasta ilmeni sekä negatiivisia että positiivisia mielipiteitä. Avokasasta pidetään, koska se ei pölyä kovin pahasti. Sehän on jatkuvasti ainakin jonkin verran kostea. Voimakas tuuli kyllä heittelee turvetta ympäriinsä ja talvella kasa on jäässä. Samaa turvetta käytetään myös maneesin pohjalla ja täysin kuivissa sisätiloissa säilytettävää turvetta olisi kasteltava maneesiin tuottaessa. Talli säästää paljon vettä turpeen ollessa valmiiksi kosteaa. Näiden keskustelujen pohjalta virisi idea laavun näköisestä katoksesta, jossa turve olisi suojassa tuulelta ja suoralta sateelta. Se pysyisi kuitenkin kosteana yhdeltä sivulta auki olevassa suojassa. Kuva suojasta piirrettiin mittoineen ja mukaan lisättiin lista tarvittavista materiaaleista ja niiden hinnoista. Työn hintaa ei laskettu, sillä on hankalaa arvioida, kauanko sellaisen rakentamiseen menee aikaa. Tavoitteena ei ollut muuta kuin esittää yhdenlainen idea kasan suojaamisesta. Tallin värein maalattu puinen suoja toisi pihaan viimeistellyn ulkonäön ja tietysti olisi käytännöllinen. Suojaan suunniteltiin kaksiosainen katto, jonka toinen puoli nousisi ylös, jotta lava-autolla tuotu turve voitaisiin kaataa sisään. Valaisin ulkoseinässä lisäisi työturvallisuutta ja viihtyvyyttä. Kuivikekatos on liitteenä 11.

5 LOPPUYHTEENVETO

Fäbodantien talli on siis maaseutumatkailuyritys, joka haluaa tarjota entistä parempaa Bed & Breakfast -majoitusta asiakkailleen. Kehittämissuunnitelmalla autetaan heitä segmentoimalla heidän asiakkaansa ja tekemällä yritykselle SWOT-analyysi, sisustussuunnitelma vieraiden oleskelutiloihin ja pihasuunnitelma sisäpihan kunnostusta varten. Segmentointi helpottaa markkinoinnin suuntaamista oikeille asiakasryhmille, SWOT taas auttaa selkiyttämään yrityksen sisäisiä toimintoja ja piha- ja sisustussuunnitelmat antavat vihjeitä ja inspiraatiota sekä hintatietoja ulkoisen ilmeen kehittämiseen. Tallille suunniteltiin myös asiakaspalautelomake ja siihen väliaikainen lisäosa raviohjastajavalmenuksen kiinnostuksen selvittämiseen.

SWOT:in mukaan Fäbodantien talli on perinteinen maaseutumatkailuyritys siinä mielessä, että sillä ei ole juurikaan toimintaa talvisin. Tallin vintillä sijaitsevat majoitustilat tekevät siitä kuitenkin omalaatuisen paikan. Talvisesongin lisäksi kehitettävää löytyy juuri epäsiististä ulkoasusta. Segmentointi taas osoitti, että spontaanisti kehittyneille asiakasryhmille eli koiran tai polkupyörän kanssa liikkuville markkinointiin kannattaisi panostaa. Heidän tarvitsemansa palvelut ja ympäristö tallilla jo on.

Vaikka talli on hevospäärältään mitaten varsin suuri, kokonaisuus on saatu mukavan kompaktiksi. Rakennusten välimatkat ovat lyhyet ja suurin osa haoista aivan rakennusten ympärillä. Tallin vintillä sijaitsevat kokoontumis- ja majoitustilat ovat mahdollistaneet varsinaisen päärakennuksen poisjättämisen ja alueen pysymisen selkeästi hahmotettavana. Kunhan uusi ravitali saadaan valmiiksi ja ympäristö siistittyä, alue on heti viihtyisemmän oloinen. Omistaja Haglund oli suunnitelmasta mielissään, vaikkei sen toteuttaminen tule näillä näkymin kysymykseen vielä pitkään aikaan. Hänen mukaansa hevostoiminta on taantumaan

päin ja se aiheuttaa ylimääräistä stressiä tallilla. Hän aikookin pitää majoitus-toiminnassa taukoa, kunnes ajat ovat suotuisimmat.

Lopputyön tekeminen tallille oli uusi ja opettavainen kokemus. Hevoset ja talliympäristö eivät olleet minulle ennestään tuttuja. Yksi ensimmäisiä tekemiäni huomioita oli se, että tallilta ei koskaan lopu työt. Huollettavaa, siivottavaa, syötettävää ja hoidettavaa näyttää olevan loputtomasti. Kukaan ei silti juurikaan valitellut. Rakkaus isoihin lempeäkatseisiin hevosiin näkyi ahkeruutena ja kärsivällisyytenä. Pelkästään rahan vuoksi siellä ei ollut kukaan.

Haluan kiittää tallin toista omistajaa Patricia Haglundia kärsivällisyydestä ja kaikkiin kysymyksiini vastailemisesta. Kiitokset ansaitsevat myös Mirva Lehtimäki ja muut tallin työntekijät, joka ovat kertoilleet tallin nykytilasta ja esittäneet omia muutosehdotuksiaan. Henkilöstön vastaukset ja mielipiteet ovat olleet tukirankana kehittämissuunnitelmia tehdessäni. Saamieni ideoiden ympärille olen punonut omia visioitani ja lehdistä ottamiani yksityiskohtia ja saanut aikaan yhdenlaisen selkeän kokonaisuuden pihan ja vintin ulkonäöstä.

Toivottavasti työstäni on hyötyä tulevaisuudessa ja se inspiroi niin tallin omistajia, kuin muitakin ihmisiä toteuttamaan haaveensa.

LÄHTEET

- Albanese, P. & Boedeker, M. 2002. Matkailumarkkinointi. EDITA.
- Anttila, M. & Iltanen K. 2001. Markkinointi. WSOY.
- Ekorosk -jätteen käsittelylaitos. [Verkkosivusto]. Ekorosk. [Viitattu 13.11.2009]. Saatavana: <http://www.ekorosk.fi/index.asp?m=&sivu=starten>.
- Fäbodantien talli: [Verkkosivusto]. [Viitattu: 27.4.2009]. Saatavana: <http://www.fabodantientalli.fi/Tallialue>.
- Genimap. 2006. Suomalaisen Maailman atlas. WS Bookwell Oy.
- Haglund, P.2008 ja 2009. Fäbodantien tallin omistaja. Useita haastatteluja.
- Halonen, T. 2004. Mikä maneesissa maksaa? [Verkkolehtiartikkeli]. [Viitattu: 30.6.2009]. Saatavana: http://www.ratsastus.net/arkisto/jutut/4_2004/maneesi.asp.
- Heikkinen, M. 2009. Ajojärjestelijä. KTK Pietarsaaren autorahdi Oy. Haastattelu. 13.10.2009.
- Hemmi, J. 2005. Matkailu, Ympäristö, Luonto. Osa 2. Gummerus.
- Hevosvoimaa -hanke. 2005. [Verkkojulkaisu]. Hyvinkää. Laurea Ammattikorkeakoulu. [Viitattu 14.11.2009]. Saatavana: <http://www.hevosyrittaja.fi/ep/tiedostot/lraportti.pdf>
- Hollanti, J. & Koski J. 2007. Visio Markkinoinnin soveltaminen liiketoiminnassa. OTAVA.
- Jaskari, P., Arokylä, K., Heinonen-Salakka, J., Hynynen, A., Hämäläinen, T., Juola, V. Karjalainen, T-M., Keto, E., Klippi, Y., Markku, R., Rissanen, J., Rope, T., Saarikoski, V., Soini, T., Suonperä, K., Taponen, A., Utriainen, A., Venkula, J. & Vuorivirta, A. 2004. Design management. Design management -projektin tuotos, Kymenlaakson Ammattikorkeakoulu tuotekehitys- ja muotoilukeskus Kymidesign, WS Bookwell Oy.
- Kansallinen hevosmatkailututkimus 2009. 21.8.2009. [Verkkojulkaisu]. Helsinki: Matkailun edistämiskeskus, MEK. [Viitattu 12.11.2009]. Saatavana:

[http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/\(pages\)/Hevosmatkailuututkimus?opendocument&ind=w5/mekfi/index.nsf&np=F-30](http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/(pages)/Hevosmatkailuututkimus?opendocument&ind=w5/mekfi/index.nsf&np=F-30)

Koulutus Kaustisella: [Verkkosivusto]. Kaustisten raviopisto. [Viitattu: 16.6.2009]. Saatavana: <http://www.kpedu.fi/?deptid=11938>

Koulutus Ypäjällä: [Verkkosivusto]. Ypäjän hevosopisto. [Viitattu: 9.6.2009]. Saatavana: http://www.hevosopisto.fi/index.phtml?page_id=123478&navi_id=123478&

Kuluttajaviraston ohjeet ratsastuspalveluiden turvallisuuden lisäämiseksi: 8.7.2004. [Verkkojulkaisu]. Helsinki: Kuluttajavirasto. [Viitattu: 13.10.2009]. Saatavana: <http://www.kuluttajavirasto.fi/File/25900060-d823-4a3a-9f13-7c372fef585d/Ohjeet+ratsastuspalveluiden+turvallisuuden+edit%c3%a4miseksi+.pdf>

Lehtimäki, M. 2008 ja 2009. Tallimestari. Useita haastatteluja

Lyhytkurssit Ypäjällä: [Verkkosivusto]. Ypäjän hevosopisto. [Viitattu: 9.6.2009]. Saatavana: http://www.hevosopisto.fi/index.phtml?page_id=123235&navi_id=123235&

Maaseutumatkailun kuluttajatutkimus 2006. 2006. [Verkkojulkaisu]. Tampere: Tampereen yliopiston kauppakorkeakoulu, Tutkimus- ja koulutuskeskus Synergos ja Lomalaidun ry. [Viitattu 11.11.2009]. Saatavana: http://www.maaseutupolitiikka.fi/files/100/LOPPURAPORTTI_kuluttajatutkimus.pdf

Maaseutumatkailun toimialaraportti. 2.12.2008. [Verkkojulkaisu]. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö. [Viitattu 13.11.2009]. Saatavana: http://www.temtoimialapalvelu.fi/files/646/Maaseutumatkailu_2008_nettil.pdf

Pörkenäsin – Fäbodan alueen luontopolku: Ei päiväystä. [Verkkosivu]. [Viitattu. 3.7.2009]. Saatavana: http://www.pietarsaari.fi/index_fi.html

Rautiainen, M. & Siiskonen, M. 2006. Majoitustoiminta ja palveluosaaminen. Restamark.

Rope, T. & Pöllänen, J. 1998. Asiakastyytyväisyysjohtaminen.
WSOY.

Piirrokset

Hevospiirrokset Tanja Tervaskangas

Makuuhuone

	1	2	3	4	5	6
Viihtyisyys	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Siisteys	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Toimivuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Henkilökunta:

	1	2	3	4	5	6
Luonnollisuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Palveluhalukkuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Asiallisuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tietotaito	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Yöpymisen syy (voit rastita useampiakin vaihtoehtoja)

Ratsastusmahdollisuus	<input type="checkbox"/>
Matkustan lemmikin kanssa	<input type="checkbox"/>
Halpa hinta	<input type="checkbox"/>
Muu syy, mikä? _____	<input type="checkbox"/>

Vapaa Sana

Jäikö mieleenne jotain erityisen mukavaa, vai kaihertaako hampaan kolossa? Antakaa meille risuja, ruusuja ja kehittämissideita omalla tyylilläänne.

Kiitos vastauksistanne!

Lisäosa hevosharrastajille

9.6.2009

Aiomme kehittää ravihevostoimintaamme.
Toivomme teiltä mielipidettä seuraavista asioista

Henkilötiedot: Sukupuoli Mies Nainen
Ikä _____

Rastittakaa mieleisenne vaihtoehto

Olisitteko te kiinnostunut raviohjastajakoulutuksesta?

Ehdottomasti Kyllä Jonkin verran
Vain vähän En todellakaan

Voisiko ystävä-/tuttavapiirissänne olla kiinnostusta kurssille?

Ehdottomasti Kyllä Jonkin verran
Vain vähän Ei todellakaan

Mitä mieltä yleisesti olette ajatuksesta järjestää raviohjastajakurssi?

Kiitos vastauksistanne!

Sovrummet

	1	2	3	4	5	6
Trivseln	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Snygghet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fungerande	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Personalen

	1	2	3	4	5	6
Naturlig	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Servicevilligheten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Korrektheten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kännedom	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Orsak för övernattnig (Ni kan kryssa flera alternativ)

Ridningsmöjligheten	<input type="checkbox"/>
Jag reser med en hund etc.	<input type="checkbox"/>
Billigt pris	<input type="checkbox"/>
Annan orsak, vad? _____	<input type="checkbox"/>

Fritt ord

Har ni upplevt någonting mycket trevligt eller är det något som förargar? Berätta för oss om det eller ge oss tips om hur vi kan förbättra!

Tack för svaren!

Bedroom

	1	2	3	4	5	6
Coziness	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cleanliness	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Functioning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Staff:

	1	2	3	4	5	6
Naturalness	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Servicewillingness	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rationality	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Knowhow	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

The reason of overstaying here: (You can choose more than one alternative)

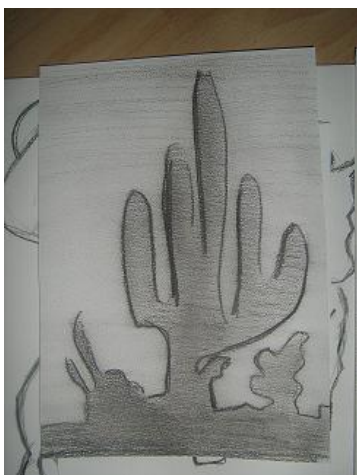
A chance to ride	<input type="checkbox"/>
I travel with a pet	<input type="checkbox"/>
Low price	<input type="checkbox"/>
Other reason, What? _____	<input type="checkbox"/>

Free word

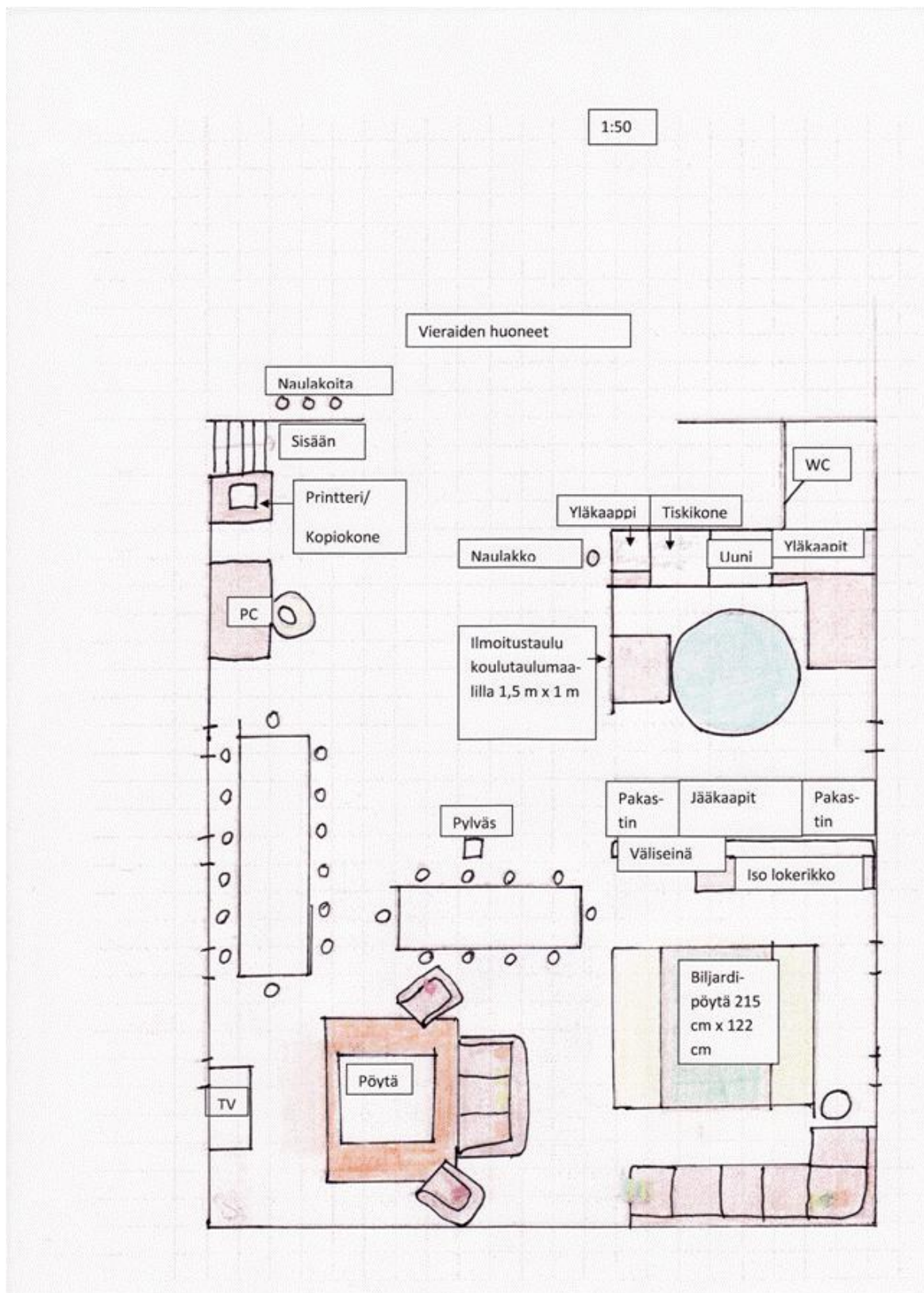
Did you experience something wonderful or were you disappointed in something? Please tell us with your own words or give us some advice what we could do to make this place better for our guests.

Thank you for your answers!

LIITE 4: Tanja Tervaskankaan hevoskuvia








LIITE 5: Vintin oleskeluhuoneen pohjapiirros



LIITE 6: Oleskeluhuoneen hinta-arvio

Oleskeluhuone

1. 3-hengen sohvan uudelleenverhoilu n. 700 € (J.Häggström) / uusi sohva Tea 3-istuttava, ruskea 299 € kotiinkuljetus 40 € (Kodinykkönen, ainoastaan Anttilan nettikauppa)
2. Matot yht. 250,60 €
 Biljardipöydän molemmin puolin 80 cm x 200 cm vaaleanvihreät 42,90 €/kpl (Prisma)
 TV-ryhmän eteen 140 cm x 200 cm vaaleanruskea 67,90 € (Prisma)
 Tietokonepöydän eteen vaaleanvihreä pyöreä Ø 80 cm 27 € (Kangasmestarit)
 Keittiöön vihreä pyöreä Ø 120 cm 69,90 € (Prisma)
3. Biljardipöytä vihreällä kankaalla n. 550 € (hintaluokka muutamien nettikauppojen mukaan)
4. Iso lokerikko Romeo L 145,5 cm x K 183 cm x S 34,5 cm, 20 lokeroa, pyökin värinen, 109 € (Jysk)
5. 6-hengen divaanisohva, ruskea Bison 795 € (Masku)
6. 2 nojatuolia ruskeat Cosby 79 €/ kpl (Masku)
7. Tv-taso Eivind 140 cm x 42 cm x 47 cm 245 € (Stemma)
8. Tietokonepöytä Severi 120 cm x 55 cm pyökki 114 € (Stemma)
9. Maalit yht. 258,10 €

Maali	tarve l	sävytys €	maali+sävytys €	sävy	kohte
Joker	9	7	81,9	4533 A/2	seinät 
Joker	1	2	17,5	4536 C/3	hevosmaalaus 
joker	1	2	17,5	4535 C/1	hevosmaalaus 
Joker	1	2	17,5	N 405 C/3 L 314	hevosmaalaus 
Joker	1	2	17,5	C/3	hevosmaalaus 
Luja	2,7		25,9		yleispohjamaali
koulut.m.	1		28	555	liitutaulu
Otex	0,33		9,5		liitutaulun pohjamaali
Presto	3		23,9		remonttitasoite
Maalipesu	3		18,9		maalinpoisto

Kaikki yht. uudelleenpäällystetyllä sohvalla (kohta 1.) **3179,70 €**

Tai

Kaikki yht. kokonaan uudella sohvalla (kohta 1.) **2818,70 €**

LIITE 7: Pihan hinta-arvio

Pihan kunnostuksen Kustannusarvio
Pietarsaaren KTK

Piha-alueet 1-4

Poisajo $558,6 \text{ m}^2 \times 0,55 \text{ m} \times 3,00 \text{ €/m}^3 = 921,70 \text{ €}$

Lastaus $558,6 \text{ m}^2 \times 0,55 \text{ m} \times 0,80 \text{ €/m}^3 = 245,80 \text{ €}$

Suodatinhiekkä $558,6 \text{ m}^2 \times 0,3 \text{ m} \times 1,25 \times 1,40 = 320 \text{ tn (täyskuorma)} \times 4,50 \text{ €/tn} = 1440 \text{ €}$

Kalliomurske 0-65 mm $558,6 \text{ m}^2 \times 0,2 \text{ m} \times 1,25 \times 1,60 = 223,4 \text{ tn} \times 6,20 \text{ €/tn} = 1385,30 \text{ €}$

Luonnonsora $558,6 \text{ m}^2 \times 0,1 \text{ m} \times 1,25 \times 1,60 = 111,7 \text{ tn} \times 13,00 \text{ €/tn} = 1452,40 \text{ €}$

Murskeen/hiekan/soran levitys ja tiivistys $652 \text{ tn} \times 1,00 \text{ €/tn} = 652,00 \text{ €}$

Yht. 6097,20 €

Piha-alue 5

Poisajo $50,40 \text{ m}^2 \times 0,1 \text{ m} \times 3,00 \text{ €/m}^3 = 15,10 \text{ €}$

Lastaus $50,40 \text{ m}^2 \times 0,1 \text{ m} \times 0,80 \text{ €/m}^3 = 4,00 \text{ €}$

Suodatin kangas $50,40 \text{ m}^2 \times 1,00 \text{ €/m}^2 = 50,40 \text{ €}$

Luonnonsora $50,40 \text{ m}^2 \times 0,1 \text{ m} \times 1,25 \times 1,6 = 10,1 \text{ tn} \times 13,00 \text{ €/tn} = 53,40 \text{ €}$

Levitys ja tiivistys $10,1 \text{ tn} \times 1,00 \text{ €/tn} = 10,10 \text{ €}$

Yht. 133,00 €

Nurmikkoalue 3

Poisajo $517 \text{ m}^2 \times 0,1 \text{ m} \times 3,00 \text{ €/m}^3 = 155,10 \text{ €}$

Lastaus $517 \text{ m}^2 \times 0,1 \text{ m} \times 0,8 \text{ €/m}^3 = 41,40 \text{ €}$

Ruokamulta $517 \text{ m}^2 \times 0,2 \text{ m} \times 1,25 = 129,3 \text{ m}^3$ (täyskuorma 135 m³) $\times 12,00 \text{ €/m}^3 = 1620 \text{ €}$

Levitys $135 \text{ m}^3 \times 1,00 \text{ €/m}^3 = 135 \text{ €}$

Yht. 1951,50 €

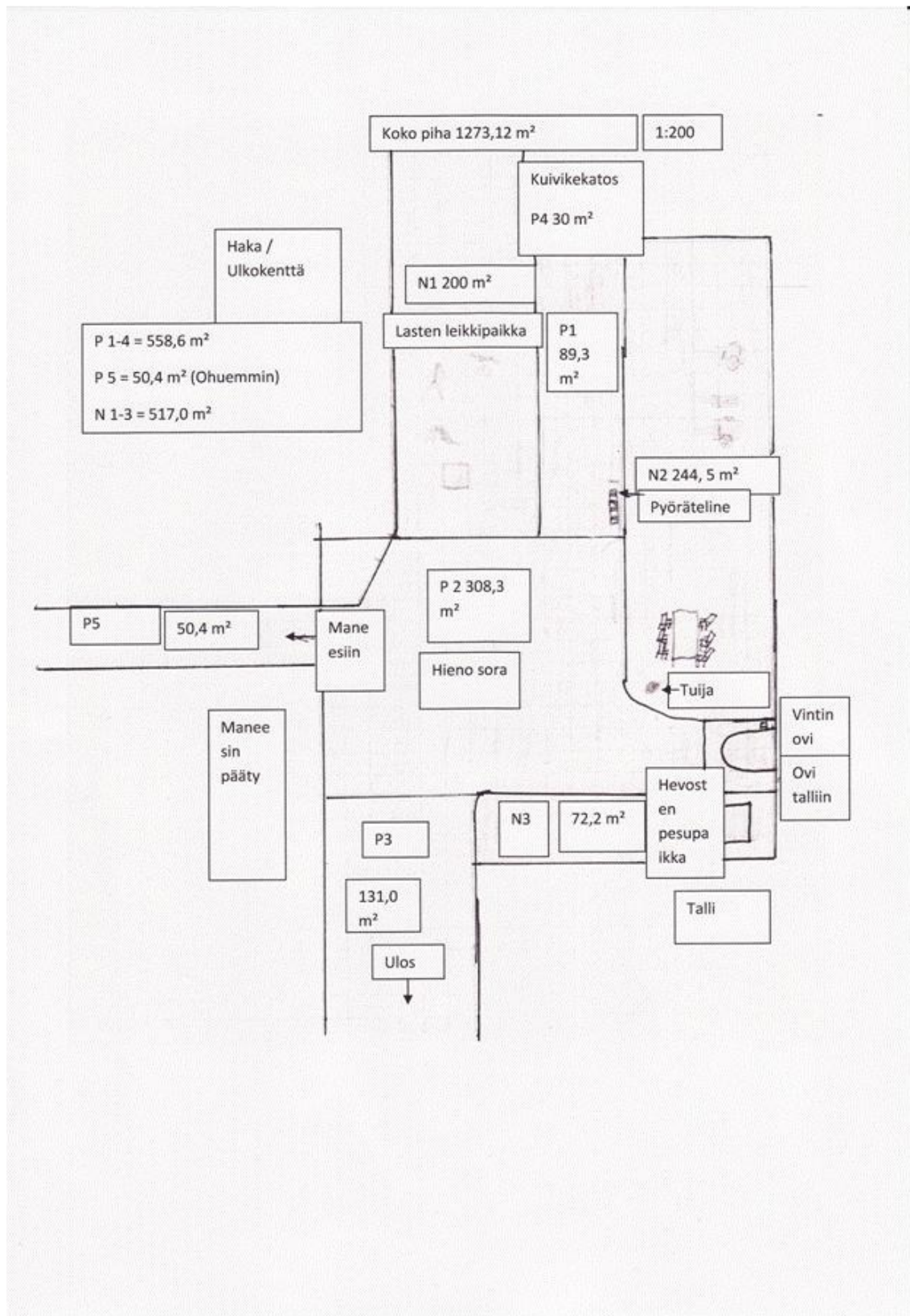
Muut

2 miestä $\times 3 \text{ pv} \times 8 \text{ h} \times 40 \text{ €/h} + \text{lapiotyö} + \text{muu aputyö} + \text{työnjohto} + \text{hankinnat} = 1920 \text{ €}$

Kokonaishinta 10100 € + alv. 22 %

1,70 €/m²

LIITE 8: Toimitusjohtaja Holmin merkinnät pohjapiirroksessa



LIITE 9: Toimitusjohtaja Holmin suunnitelma materiaaleista

Pihamateriaalien hinnat, laadut ja järjestys

Piha-alueet 1-4

- 558,5 m²
- Poisvietävää 0,6 m

Kerrokset pinnalta pohjalle

- 100 mm luonnonsoraa (0-8 mm)
- 200 mm kalliomursketta (0-65 mm)
- 300 mm suodatinhiekkää

Piha-alue 5

- 50,4 m²
- Tasattu pihapohja
- Ei poisvietävää

Kerrokset pinnalta pohjalle

- 100 mm luonnonsoraa
- Suodatinkangas

Nurmialue 3

- 517,0 m²
- Tasattu pihapohja
- Ei poisvietävää

Kerrokset pinnalta pohjalle

- 200 mm ruokamultaa

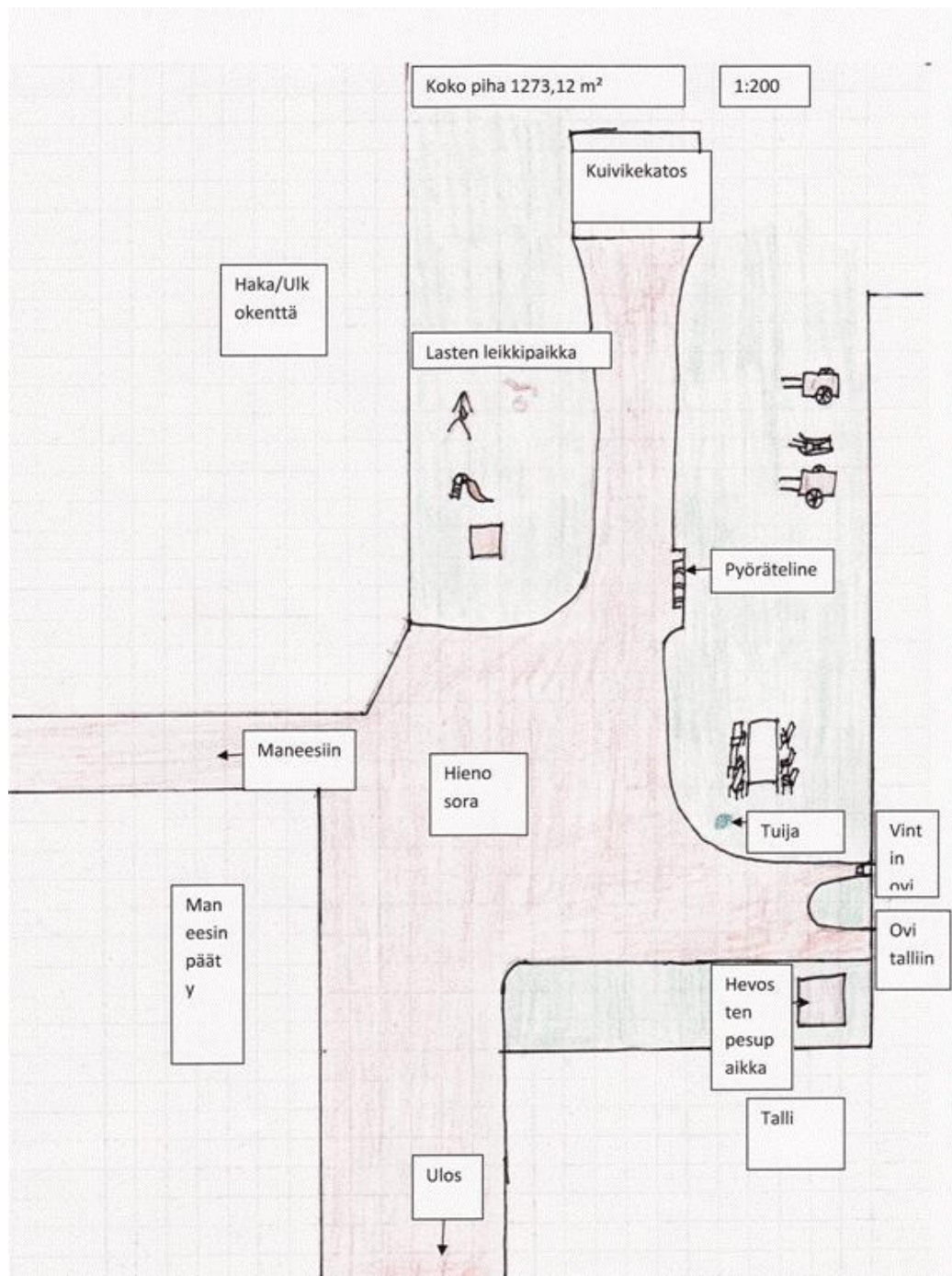
Huom. Pohjatutkimuksien jälkeen suunnitelmat ja rakennekerrokset saattavat muuttua.

Hinnat

- Poiskaivaminen 1,00 €/ kiintokuutio
- Poiskuljetus (5-6 km) 3,00 €/ kiintokuutio

- Suodatinhiekkä 4,50 €/ tn (x 1,25 tiivistys x 1,4 m³ = tn)
- Kalliomurske 6,20 €/ tn (x 1,25 tiivistys x 1,4 m³ = tn)
- Suodatinkangas 1,00 €/ m²
- Ruokamulta 12, 00 €/ m³ (x 1,25 tiivistys)
- Murskeen/hiekan levitys 1,00 €/ tn
- Ruokamullan levitys 1,00 €/ tn
- Luonnonsora (0-8 mm) 13,00 €/ tn (x 1,25 tiivistys x 1,6 m³)
- Tiivistys 0,25 €/ tn

LIITE 10: Pihan pohjapiirros



LIITE 11: Kuivikekatos

Kuivikekatos

- Koko 6 m x 5 m x 2 m, takaseinä 6 m x 1 m
- Tilavuus 45 m³
- Pohjan pinta-ala 30 m²
- Lattia sementtiä, valun paksuus 10 - 12 cm, 25 kg = 11 l / 3,49 € (Byggmax)
- valun tilavuus 0,3 m³ = 3 säkkiä = 3 x 3,49 € = 10,47 €
- Rauditusverkko valun sisään 5 m x 2,95 m x 2 kpl 75,90 € (37,95 €/kpl) (Byggmax)
- Seinät + takaseinä ulkoverhoilupaneelia, 216 m, 0,99 €/m (20 mm x 120 mm) 214 € (Rautia)
- Seiniin ja kattoon tuiksi painekyllästettyä piirua (50 mm x 50 mm) 60 m, 1,19 €/m = 71,40 € (Byggmax)
- Väritys punainen, kuten muutkin rakennukset, Tikkurila Punamaali, 20,90 €/10 l (Prisma)
- Maalattavaa pinta-ala 21 m² (10 l riittää)
- Katto samaa materiaalia kuin tallissa, 6,20 m x 5,20 m, kaksiosainen, toinen puoli nousee ylös suojan täyttämistä varten
- Kattopelti 0,4 mm x 1080 mm x 400 mm, 36,96 €/kpl, 8 kpl = 255,63 € (Byggmax)
- Hinta-arvio (työn osuutta ei ole mukana) 650 €

